المقدمة:
أثبتت التجارب الناجحة للمؤسسات الرائدة التي تمكنت من وضع وتنفيذ استراتيجيات مؤسسية فاعلة، أن التميز لا يتحقق فقط من خلال صياغة خطط استراتيجية دقيقة، بل ينبع أيضاً من الجمع بين التخطيط الاستراتيجي الفعال والقدرة على إدارة الصراعات التي قد تظهر أثناء تنفيذ مبادرات التغيير.
فالتحول الاستراتيجي قد يصطدم أحياناً باحتياجات أو مصالح بعض الأطراف، ما يخلق تحديات تتطلب التعامل معها بحكمة وقيادة رشيدة. ومن هنا تنبع أهمية هذا البرنامج التدريبي المتميز، الذي يجمع بين محورين رئيسيين: الأول يُعنى بتعزيز مهارات القيادة والإدارة الاستراتيجية، والثاني يُركز على التفاوض وإدارة النزاع داخل بيئة العمل.

الفئات المستهدفة:

- المدراء في جميع المستويات التنفيذية والوسطى والعليا.
- الأفراد المرشحون لتولي مناصب قيادية أو إدارية.
- كل من يسعى لتطوير قدراته القيادية والاستراتيجية، ويرى في نفسه الحاجة لهذا البرنامج.

الأهداف التدريبية:
بنهاية البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطبيق خطوات الإدارة الاستراتيجية على مستوى المؤسسة أو الإدارة أو حتى الحياة الشخصية.
- تحليل البيئة الداخلية والخارجية للمؤسسة بهدف استغلال الفرص ومواجهة التحديات.
- صياغة الأهداف الاستراتيجية وتحديد عوامل النجاح الحرجة (CSF).
- تصميم مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) واستخدام بطاقات الأداء المتوازن (BSC).
- تطبيق أدوات القيادة في إدارة الجانب الإنساني من التغيير المؤسسي.
- التعامل بفعالية مع التحديات التي قد تواجه تنفيذ الاستراتيجيات.
- تحديد مصادر وأنواع النزاع داخل بيئة العمل.
- التعرف على أسلوب التفاوض الأنسب لكل مشارك وتطوير مهارات إدارة النزاع.
- استخدام استراتيجيات التفاوض التي تحقق نتائج مفيدة لجميع الأطراف.
- التخطيط والاستعداد الفعال للمفاوضات، وتحليل المواقف التفاوضية.
- التعامل مع الحيل التفاوضية غير التكاملية بفعالية.
- بناء فرق قيادية فعالة قادرة على تحمل المسؤوليات ومواجهة التحديات.
- التكيف مع التغيرات الاستراتيجية وتوظيفها بما يخدم المؤسسة.
- إيجاد حلول إبداعية لمشاكل القيادة والإدارة.
- قيادة مبادرات استراتيجية مبتكرة تدفع المؤسسة نحو التميز.
- تقييم مستمر لقدرات المؤسسة وأدائها وخططها.
- اكتشاف واستثمار الطاقات الكامنة للعاملين.
- ترسيخ ثقافة إيجابية لإدارة النزاع داخل بيئة العمل.
- تنمية التفكير الاستراتيجي وصياغة رؤية وأهداف واضحة.
- تحويل الرؤية إلى خطط تشغيلية فعالة.
- الاستجابة بكفاءة ومرونة للمتغيرات الداخلية والخارجية.

- قيادة التحول الاستراتيجي والتشغيلي نحو الأفضل.
- تحفيز الذات والآخرين من خلال أهداف استراتيجية واضحة.
- إقناع وتحفيز المرؤوسين والتفاعل معهم بكفاءة.
- التعامل الفعال مع أنواع الصراعات المتنوعة في بيئة العمل.
- زيادة التأثير الإيجابي على فرق العمل والأطراف ذات العلاقة.

الكفاءات المستهدفة:

- فهم المبادئ الأساسية للإدارة والقيادة الاستراتيجية والتفاوض وإدارة النزاع.
- تنفيذ التخطيط الاستراتيجي بكفاءة، حتى في بيئات مليئة بالتحديات والصراعات.
- تصميم استراتيجيات مستقبلية تتضمن سيناريوهات للتعامل مع النزاعات المحتملة.
- دراسة وتحليل التجارب الدولية الرائدة في القيادة والتفاوض.
- تبني مبادرات تطوير استراتيجي والتعامل مع مقاومة التغيير بفعالية.
- استخدام أدوات متقدمة لإدارة الصراع والتفاعل الإيجابي معه.
- تعزيز مهارات التخطيط والتفاوض والتأثير القيادي.
- إتقان خطوات العملية التفاوضية بشكل احترافي.

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى: المدخل العملي للإدارة والتخطيط الاستراتيجي

- تعريف الإدارة والتخطيط الاستراتيجي.
- أهمية التخطيط في تعزيز أداء المؤسسة.
- خطوات الإدارة الاستراتيجية التطبيقية.
- تطبيقات في المؤسسات الحكومية وغير الربحية.
- أدوات تحليل البيئة الداخلية والخارجية.
- تحليل وتحديد أصحاب المصالح (Stakeholder Mapping).

الوحدة الثانية: صياغة الاستراتيجية

- بناء الرؤية والرسالة المؤسسية.
- ترسيخ القيم المشتركة بين أعضاء المنظمة.
- تحديد الأهداف الاستراتيجية بدقة.
- التعرف على عوامل النجاح الحرجة (CSF).
- صياغة واستخدام مؤشرات الأداء (KPIs).
- تطبيق بطاقات الأداء المتوازن (BSC).

الوحدة الثالثة: تنفيذ الاستراتيجية والتعامل مع التحديات

- التحول من التخطيط إلى التنفيذ التشغيلي.
- خطوات التغيير المؤسسي الاستراتيجي.
- القيادة الإنسانية في التغيير.
- استباق المشكلات ومعالجتها بفعالية.
- البحث عن الأسباب الجذرية للمشكلات.
- تحويل التحديات إلى فرص للنجاح.

الوحدة الرابعة: القيادة الذاتية الاستراتيجية

- مفهوم القيادة الاستراتيجية وصفات القائد الفعال.
- مصادر تأثير القائد الاستراتيجي.
- مفهوم "سقف الأثر" وأهميته.
- نموذج القيادة الاستراتيجية الحديثة.
- أدوات التعامل مع أداء الفريق.
- القيادة الموقفية ودورها في التميز.

الوحدة الخامسة: أدوات القائد الاستراتيجي

- أدوات المقارنة المرجعية (Benchmarking).
- آليات إيصال الاستراتيجية لأصحاب المصالح.
- معايير اختيار فرق التنفيذ.
- التفويض والتمكين ونجاح الاستراتيجية.
- أسباب فشل التفويض وكيفية معالجتها.
- خطوات التفويض الفعال لتحقيق التميز.

الوحدة السادسة: مفهوم النزاع وطبيعته وإدارته

- طبيعة المؤسسات الحديثة ومسببات النزاع.
- أنواع النزاع في بيئة العمل.
- الآثار الإيجابية والسلبية للنزاعات.
- أهمية إدارة النزاع لتحقيق النجاح المؤسسي.

الوحدة السابعة: استراتيجيات التفاوض وإدارة النزاع

- استراتيجيات معاصرة لإدارة النزاع.
- الأسس الذهنية لإدارة النزاع.
- أهمية التفاوض ودوره في القيادة الاستراتيجية.
- خطوات ومراحل التفاوض الاحترافي.

- الخيارات الممكنة لمخرجات التفاوض.
- التفكير بمنهجية الربح المشترك.

الوحدة الثامنة: أدوات التفاوض الفعال

- استعدادات التفاوض وأدواتها.
- تحليل مصادر القوة التفاوضية.
- استراتيجيات التكامل والمساومة.
- كيفية مواجهة الحيل التفاوضية.
- مهارة تبادل الامتيازات باحتراف.

الوحدة التاسعة: المهارات الأساسية للمفاوض المحترف

- نموذج جدارات المفاوض الحديث.
- التقييم الذاتي لمهارات التفاوض.
- مهارات الاستماع والإقناع.
- قراءة وتوظيف لغة الجسد.
- التعرف على أنماط الشخصيات التفاوضية والتعامل معها بفعالية.

الوحدة العاشرة: التفاوض الدولي وفريق التفاوض

- أسباب وأهمية تشكيل فريق تفاوضي.
- مراحل بناء الفريق التفاوضي الفعال.
- استراتيجيات التفاوض الجماعي.
- قواعد التفاوض مع جنسيات وثقافات مختلفة.
- إدارة الانطباع الأول وتقييم الأداء التفاوضي.